

# **ANALISIS PENGARUH PELAKSANAAN BAURAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PKIS “SEKAR TANJUNG” PASURUAN**

## **SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi : MANAJEMEN



**Disusun Oleh :**  
**AHMAD FAUZI**  
**01.22.0412**

**FAKULTAS EKONOMI**  
**UNIVERSITAS MERDEKA MALANG**  
**2006**

## **LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

Nama : AHMAD FAUZI  
Nomor Induk : 01.22.0412  
Universitas : Merdeka Malang  
Fakultas : Ekonomi  
Program Studi : MANAJEMEN  
Judul Skripsi : ANALISIS PENGARUH PELAKSANAAN BAURAN  
PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA  
PKIS "SEKAR TANJUNG" PASURUAN

Malang, 15 Maret 2006

### **DISETUJUI DAN DITERIMA**

Ka. Prog. Studi Manajemen

Dosen Pembimbing

DRA. ERNA SETIJANI, MM

DRS. H. AGUS SYAMSUL H. MM.

Dekan Fakultas Ekonomi

DRS. MAXION SUMTAKY, M. Si.

**ANALISIS PENGARUH PELAKSANAAN BAURAN  
PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN  
PADA PKIS “SEKAR TANJUNG” PASURUAN**

Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

AHMAD FAUZI

01.22.0412

Telah Dipertahankan Didepan Dewan Penguji  
Pada Tanggal 3 Maret 2006

Susunan Dewan Penguji

Ketua Penguji

Sekretaris Penguji

DRS. H. AGUS SYAMSUL H. MM.

DRS. H. PUDJO SUGITO, MBA.

Anggota Penguji

DRS. H. M. BURHAN, MM.

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Malang, 15 Maret 2006  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Merdeka Malang

DRS. MAXION SUMTAKY, M. Si.

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS

Nama : AHMAD FAUZI

Nomor Pokok : 01.22.0412

Universitas : Merdeka Malang

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Tempat dan Tgl. Lahir : Pasuruan, 30 September 1983.

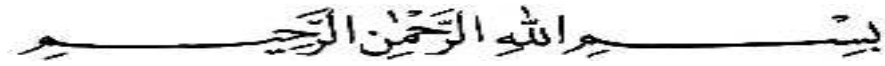
Alamat : Jl. Kabupaten No. 224 Ngabar Kraton,  
Pasuruan.

Nama Orang Tua (ayah) : H. Abd. Kodir Ibrahim  
(ibu) : Hj. Zakiyah

Riwayat Pendidikan :

1. SD NEGERI II Ngabar, Pasuruan, sampai dengan tahun 1995.
2. SLTP NEGERI I Wonorejo, Pasuruan, berijasah tahun 1998.
3. SMK PGRI I Pasuruan, berijasah tahun 2001.
4. Tercatat sebagai mahasiswa Universitas Merdeka Malang Jurusan Manajemen, angkatan 2001.

## KATA PENGANTAR



Berkat Anugerah Tuhan Yang Maha Esa yang dilimpahkan kepada kami, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul : **“ANALISIS PENGARUH PELAKSANAAN BAURAN PROMOSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PKIS “SEKAR TANJUNG” PASURUAN”** .

Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Merdeka Malang. Banyak hambatan dan rintangan serta hal-hal yang menyenangkan maupun yang tidak terduga yang ditemui dalam penyusunan skripsi ini, semua ini memerlukan ketelitian dan kesabaran yang besar. Namun dengan segala ketekunan, ketelitian dan kesabaran serta berkat rahmat dan hidayah-Nyalah akhirnya skripsi ini berhasil terselesaikan.

Di dalam penyelesaian skripsi ini penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan banyak terimakasih kepada :

1. Kedua orang tua yang telah membesarkanku hingga seperti ini dan banyak mengeluarkan biaya buat penulis.
2. Drs. Maxion Sumtaky, Msi., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.

3. Dra. Erna Setjiani, MM., selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Merdeka Malang.
4. Drs. H. Agus Syamsul H. MM., selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu dalam membimbing dan memberi saran, petunjuk dalam penyusunan skripsi.
5. Drs. Petrus Djawa, MM., selaku Dosen wali kelas i angkatan 2001, yang telah membantu penyusunan skripsi.
6. Dosen Fakultas Ekonomi Jurusan Ekonomi Universitas Merdeka Malang, yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama dibangku kuliah.
7. Segenap pimpinan dan staff Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Malang.
8. Manajer HRD PKIS (Pusat Koperasi Industri Susu) "Sekar Tanjung" Dian Ekosetyarini, terima kasih atas ijin melakukan penelitian.
9. Marketing Manajer PKIS (Pusat Koperasi Industri Susu) "Sekar Tanjung" Wempy Harianto, terima kasih atas bantuan dan masukannya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian dengan baik.
10. Semua pihak-pihak yang telah membantu penulis, yang tidak dapat disebutkan satu persatu, *"terima kasih yaa..."*

Semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya yang sesuai dengan jasa dan kebbaikannya yang diberikan kepada penulis. Akhirnya penulis

menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak.

Malang, 15 Maret 2006

Penulis

## special thank's

puji syukur kehadiran alloh swt yang telah melimpahkan rahmatnya, sehinggannulis dapat menyelesaikan skripsinya dengan baik, tidak lupa sholawat serta salam kepada Nabi Muhammad Saw, beserta keluarga, sahabat dan para pengikutnya, hingga yaumul kiamah dan semoga ibadah hamba ini senan tiasa mendapat ridho dan segala dosa mendapat ampunan, Amien

Sembah sujudku kepada ABA dan UMI terima kasih banyak aatas segala kasih sayangmu. Membessarkan, Mendidik, Mendukungku, Pengorbananmu yang tiada hentinya, selalu mendoakan aku.

Buat Mas OWIE dan Mbak ANDRIE terima kasih atas suportnya kalian telah mendidikku dengan sabar, dan dan si cantik AZZA jadilah anak yang berbakti pada orang tua.





## Thank's to :

Buat anak-anak kos bandulan gang VIII BII No. 11 Darman, Irfan, Alex, Wawan, Bodrex, Kojek, "P" man, Qori, terimakasih atas dukungannya.

Buat Sahabatku "Hendrik/Che, Bunga/Bhe, Shinta/Shiro, Wilis/Papa, Zalnuri/Ibra, Ratna/Mami" Semoga Persahabatan kita tetap utuh.  
AMIN.....

Buat Ghentonk Terima Kasih  
kamu sudah bantu aku buat skripsiku

Buat Oja tidak ada kata lain YOU CRAZY...!!!

Buat teman-teman Kampoeng ku makasih udah  
dukung aku dan jangan lupa tradisi kita  
"MAYORAN"

Buat Dedy/Ayah makasih kamu udah bantu  
nyelesaikan skripsiku sampek tuntas.

Pihak-pihak lain yang tidak disebut namanya  
mohon maaf karena keterbatasan ingatan  
sampai nama-nama kalian tidak tercantum  
dalam daftar ini.

## DAFTAR ISI

	halaman
Halaman judul .....	i
Halaman Persetujuan Skripsi .....	ii
Halaman Persetujuan Tim Penguji .....	iii
Halaman Surat Keterangan Penelitian .....	iv
Halaman Riwayat Hidup Penulis .....	v
Halaman kata pengantar .....	vi
Motto .....	ix
Persembahan ( <i>Special Thank's</i> ) .....	x
Halaman daftar isi .....	xiii
Halaman daftar tabel .....	xvii
Halaman daftar lampiran .....	xviii
Abstraksi .....	xix
 <b>BAB I : PENDAHULUAN</b> .....	 1
A. Latar Belakang Masalah Penelitian .....	1
B. Perumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian .....	3
D. Kegunaan Penelitian .....	4
 <b>BAB II : LANDASAN TEORI</b> .....	 5
A. Pemasaran .....	5
1. Pengertian Pemasaran .....	5

2. Pengertian Bauran Pemasaran ( <i>Marketing Mix</i> ) .....	6
B. Promosi .....	7
1. Pengertian Promosi .....	7
2. Bauran Promosi ( <i>Promotional Mix</i> ) .....	8
a. Pengertian Bauran Promosi ( <i>Promotional Mix</i> ) .	8
b. Bauran Promosi .....	9
1) Promosi Penjualan ( <i>Sales Promotion</i> ) .....	9
2) Periklanan ( <i>Advertising</i> ) .....	13
3) Penjualan Individu ( <i>Personal Selling</i> ) .....	20
4) Publisitas .....	23
C. Pengaruh Bauran Promosi Dalam Usaha Meningkatkan Volume Penjualan .....	26
D. Hubungan Bauran Promosi Dengan Penjualan .....	31
E. Hipotesis .....	33
 <b>BAB III : METODE PENELITIAN .....</b>	 34
A. Identifikasi dan Definisi Konseptual Variabel .....	34
B. Definisi Operasional Variabel .....	35
C. Ruang Lingkup Penelitian .....	36
D. Lokasi Penelitian .....	36
E. Sumber Data .....	37
F. Teknik Pengumpulan Data .....	37
G. Teknik Analisis Data dan Pengujian Hipotesis .....	38

## **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN HASIL**

<b>PENELITIAN .....</b>	<b>42</b>
A. Hasil Penelitian .....	42
1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	42
2. Lokasi Perusahaan .....	43
3. Bentuk Hukum .....	46
4. Hasil Produksi .....	47
5. Pemasaran .....	49
B. Pembahasan Hasil Penelitian .....	51
1. Deskripsi Data .....	51
a. Promosi Penjualan .....	51
b. Periklanan .....	53
c. Penjualan Individu .....	55
d. Volume Penjualan .....	58
2. Analisis Data .....	60
a. Analisis Koefisien Korelasi Berganda dan Koefisien Determinasi .....	60
b. Analisis Regresi Linier Berganda .....	62
3. Pengujian Hipotesis .....	63
a. Uji F .....	63
b. Uji t .....	64

<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>68</b>
A. Kesimpulan .....	68
B. Saran .....	69

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

	halaman
Tabel 1. Biaya Promosi Penjualan .....	51
Tabel 2. Biaya Periklanan .....	54
Tabel 3. Biaya Penjualan Individu.....	56
Tabel 4. Volume Penjuaani .....	58
Tabel 5. Data Hasil Analisis SPSS 13.0 For Windows .....	60

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran

1. Regressions

## **Abstraksi**

Tujuan penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada PKIS “SEKAR TANJUNG” Pasuruan adalah ; Pertama, Untuk menganalisis pengaruh pelaksanaan bauran promosi yang terdiri dari promosi penjualan, periklanan dan penjualan individu terhadap volume penjualan dan Kedua, Untuk menganalisis variabel-variabel manakah yang berpengaruh paling dominan terhadap volume penjualan.

Untuk mengetahui adanya pengaruh dari variabel X yaitu bauran promosi yang terdiri dari promosi penjualan, periklanan dan penjualan individu terhadap variabel Y yaitu volume penjualan maka peneliti menggunakan alat analisis yaitu dengan analisis koefisien korelasi berganda, analisis regresi linier berganda, uji F dan uji t. Dengan program SPSS 13.0 *for windows*, peneliti dapat mengetahui hasil dari analisis koefisien korelasi berganda, analisis regresi linier berganda, uji F dan uji t.

Dari hasil penelitian pada PKIS “SEKAR TANJUNG” Pasuruan dapat disimpulkan bahwa ; Pertama, variabel bauran promosi yang terdiri dari promosi penjualan ( $X_1$ ), periklanan ( $X_2$ ) dan penjualan individu ( $X_3$ ) berpengaruh signifikan secara simultan (bersama-sama) terhadap volume penjualan ( $Y$ ). Kedua, variabel periklanan ( $X_2$ ) dan penjualan individu ( $X_3$ ) secara parsial (individu) berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan ( $Y$ ), sedangkan variabel promosi penjualan ( $X_1$ ) tidak. Ketiga, periklanan ( $X_2$ ) merupakan variabel yang berpengaruh dominan terhadap volume penjualan ( $Y$ ).